



*Фёдор! Имею привычку внимательно читать "Грузовики и автобусы", поэтому не мог пропустить комментарии специалистов Scania (№ 15-16 за 2013 год) по поводу уровня вибрации у самосвалов SHACMAN. Как действующий фанат автомобилей SHACMAN считаю необходимым заверить Вас, что уровень вибрации, шума и др. у автомобилей SHACMAN безусловным образом соответствует действующим в РФ нормам. Ещё я безусловным образом соглашусь, что комфорт в кабине самосвала Scania существенно выше, чем в кабине самосвала SHACMAN, по крайней мере, на протяжении первых 100.000 км. Опыт показывает, что где-то через 100.000 км пробега происходит некоторое выравнивание эксплуатационных свойств самосвалов различных марок: у них даже начинают совпадать частота и характер поломок. И потом, прошу не забывать, что кабина SHACMAN = кабина MAN F2000, а специалисты MAN - это "полубоги" в грузовом автомобилестроении, что подтверждается и уровнем продаж (1905 самосвалов в 2012 году). Чтобы там ни рассказывали "специалисты" Scania ... (всего лишь 220 самосвалов в 2012 году)*

*Ещё я хотел бы с Вами вместе чуть-чуть посчитать. Для начала хочу перевести стоимость самосвала Scania в рубли: 140.000 Евро по курсу 44. = 6.200.000. Поэтому стандартная лизинговая схема (на 3 года при 30% начальном взносе) сводится к ежемесячным выплатам в 200.000 руб. в мес. Оценка ситуации показывает, что сегодня в условиях Центральной России самосвал бх4 генерирует 15-20.000 руб. ежедневного дохода*

(= выручка - ГСМ), т.е. в месяц - порядка 400.000 руб. Сразу отмечу здесь, что 17-ти кубовый кузов Scania гарантированно обеспечит штрафы "за перегруз", но не будет так же эффективен в перевозках, как 19-ти кубовые кузова китайских автопроизводителей. Итак, после уплаты "лизинговых" свободными остаются где-то 200.000 руб., которые должны обеспечить страховку, сервисное обслуживание (это правда, что сервисная политика Scania требует от самосвалов замены моторного масла через каждые 10.000 км?), зарплата и непредвиденные (те же штрафы в ГИБДД за перегруз, возможные простои, порванное в карьере колесо, задержка платежей Заказчиком работ и др.)

Слово "налоги" я даже не упоминаю, потому что концы с концами уже не сходятся, т.е. элементарная экономическая арифметика показывает, что эксплуатация самосвала Scania экономически несостоятельна. Что впрочем подтверждается и объёмами продаж новых самосвалов Scania в целом по РФ. Ситуация с самосвалами Renault (в этом же номере, чуть раньше) - ещё хуже. Важно: проведённое рассуждение не распространяется на седельные тягачи, т.к. логика их эксплуатации - несколько другая.

Возникает законный вопрос: зачем тогда нам показывают все эти красивые картинки? Несомненным образом существуют моменты эстетические. И - познавательные. И, м.б., какие-то другие. Но определяющим фактором является конечно же задача продвижения продукции той или иной конкретной марки на наш рынок. Если при этом покупка новых самосвалов Scania - бессмысленна, то получается, что над нами работают с целью разъяснить: какими хорошими являются б/у самосвалы Scania (с нулевым пробегом по России и т.п.). А в этом случае фактор непредвиденных расходов становится просто убийственным! Фёдор! Это правда, что редуктор среднего моста самосвала Scania стоит 1.000.000 руб? В случае б/у самосвалов такие вот "непредвиденные" обстоятельства фактически становятся плановыми, т.к. нормально работающий грузовик никто продавать не будет.

И.К. Шацман